

1. CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR/ A

Características personales:

- Capacidad para asumir riesgos y afrontarlos.
- Capacidad de compromiso.
- Capacidad organizativa.
- Capacidad creativa e innovadora.
- Vocación por el trabajo.
- Constancia.
- Capacidad de asociarse.
- Capacidad de mando.
- Capacidad de autocrítica.

Características profesionales:

- Experiencia en el trabajo, y más concretamente, en el sector en el que pensamos competir.
- Conocimiento de experiencias ajenas similares.
- Formación académica adecuada.
- Evaluación del entorno y, en especial, nuevas oportunidades de mercados y de productos.

2. LA IDEA

La idea surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio, por la identificación de un hueco de mercado.

Estas son algunas preguntas sobre las que se puede pensar, y que pueden ayudar a la formulación de una idea.

- ¿Se puede hacer mejor este producto? Más resistente, más bonito, más cómodo...
- ¿Se podría prestar mejor este servicio? Más rápido, más completo, con mayor eficacia...
- ¿Se puede hacer más barato?
- ¿Tiene algún defecto que se podría corregir?
- ¿Se puede utilizar para otra cosa?
- ¿Llega a todos los clientes posibles?
- ¿Se puede vender de otra forma?
- ¿Se está haciendo en otros sitios?

3. EL PLAN DE EMPRESA

¿QUÉ ES? ¿PARA QUÉ SIRVE?

El Plan de Empresa es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa, según una serie de pautas que se indican a continuación.

El Plan de Empresa debe aportar algo al emprendedor, de tal manera que le sea útil, no solo para ordenar sus ideas (respecto al proyecto que pretende poner en marcha), sino también como Carta de Presentación a la hora de solicitar un préstamo bancario para financiarse. o bien para obtener una subvención de la Administración.

Un Plan de Empresa coherente demuestra que el emprendedor/ a se toma el asunto en serio y que está capacitado/ a para llevar adelante el proyecto.

No obstante, un Plan muy bien acabado no garantiza el éxito de la empresa. Hay que tener en cuenta, además, otros aspectos tan importantes como son: tener una buena idea de negocio y poseer las características personales adecuadas para ser emprendedor/ a.

CONTENIDO DEL PLAN DE EMPRESA

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

- Nombre de la empresa
- Forma jurídica elegida
- Fecha prevista de constitución
- Actividad
- Fecha de inicio de actividades

- Recursos Humanos
- Medios Técnicos
- Medios Económicos

IDENTIFICACIÓN DE LOS PROMOTORES:

- ¿Cómo surgió la idea de crear su empresa?
- ¿Cuál es el principal objetivo personal que pretende alcanzar?
- Datos personales de los promotores
- Nivel de estudios realizados
- Nivel de formación empresarial
- Currículum Profesional

EL PRODUCTO/ SERVICIO:

- Definición del producto o servicio lo más detallado posible.
- Necesidades que cubre el producto/ servicio.
- Ventajas comparativas de nuestro producto/ servicio.
- Presentación del producto/ servicio.
- Coste del producto/ servicio
- Protección jurídica

EL MERCADO:

- Características del mercado al que nos dirigimos: región, tamaño, tendencia (si es estático o en movimiento), reglamentación legal, ritmo de cambio tecnológico, etc.
- Características de nuestros clientes: edad, sexo, recursos económicos, hábitos de consumo, nivel educativo, profesión, gustos, etc.
- Forma de cobro a nuestros clientes
- Plazo de entrega de nuestros productos a los clientes
- Existencia de productos sustitutivos o similares

LA COMPETENCIA:

- Identificación de los principales competidores.
- Características de sus productos
- Forma de comercializar sus productos
- Diferencias existentes entre nuestros productos y los de la competencia
- Valoración de sus puntos fuertes y débiles
- Sus ventas estimadas

PLAN COMERCIAL / PLAN MARKETING:

- Imagen del producto: nombre, presentación, comercialización, etc
- Criterios de fijación de precios
- Listado o resumen de precios
- Canales de distribución del producto
- Mecanismos de comunicación del producto y su coste: publicidad, promociones, folletos, etc.

PLAN DE PRODUCCIÓN / PLAN DE OPERACIONES:

- Localización de la empresa y motivos de su elección
- Descripción de las instalaciones (locales) y su coste
- Descripción de la maquinaria necesaria para el desarrollo de la actividad y su coste (inversión necesaria)
- Descripción del proceso de producción o de la prestación del servicio, diferenciándolo por etapas
- Descripción de proveedores: nombre, productos que venden, calidad de los productos, condiciones de cobro, plazos de entrega, etc.
- Plan de compra: productos y materiales que van a ser necesarios para el desarrollo de la actividad. Cantidades necesarias de cada producto (en función de las ventas previstas) y sus precios.
- Volumen de existencias en nuestro almacén.

PLAN DE VENTAS:

- Previsión de las cantidades de productos que se van a vender o cantidades de servicios que se van a prestar. Conviene detallar, mensualmente, las cantidades de cada uno de los

productos/ servicios que se tiene previsto vender.

RECURSOS HUMANOS:

- Detalle de los puestos de trabajo a cubrir
- Perfiles personales y profesionales para esos puestos
- Tipo de contrato a realizar en cada caso
- Proceso de selección
- Necesidades de formación
- Coste (bruto) de la contratación

FINANCIACIÓN:

- Detallar las necesidades de financiación de la empresa, en función de las previsiones de ventas y las inversiones.
- Detallar las distintas fuentes de financiación de que dispone la empresa, tanto bancaria como no bancaria y, tanto a corto como a medio plazo.

ASPECTOS ECONÓMICOS - FINANCIEROS:

- Cuenta de Previsión de Tesorería: Recoge detalladamente las entradas y salidas de fondos líquidos del negocio, en un período de tiempo determinado, con indicación precisa de las fechas de disponibilidad de los ingresos y de exigibilidad de los pagos. La diferencia resultante será el dinero que necesitaremos o que nos sobrará en el período considerado.

La cuenta de previsión de tesorería suele hacerse para el período que abarca el ejercicio económico de la empresa (un año, generalmente) y se descompone en meses, quincenas o semanas, según la frecuencia de cobros y pagos a realizar. Se recomienda sea por lo menos semanal.

Los componentes de esta previsión de tesorería son, pues, los cobros y los pagos.

- Cuenta de Resultados Previsional: Refleja el resultado económico obtenido por una empresa a lo largo del período considerado. Se saldo neto va a indicar, pues, el beneficio o pérdida generado por el negocio durante el ejercicio.

Su cálculo se realiza teniendo en cuenta la diferencia entre las ventas facturadas y los gastos necesarios para obtener esos ingresos, independientemente de cuándo se cobren o se paguen.

- Balance Previsional: Documento contable que expresa lo que la empresa tiene y lo que le deben en un momento determinado; es decir, nos muestra la estructura económica de la empresa al final del primer año, indicando el estado de sus inversiones y de sus fuentes de financiación.